



LES RÔLES DE L'ORGANISATION PAYSANNE ET DE L'ACTION COLLECTIVE POUR LE RENFORCEMENT DES FILIÈRES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE "SPÉCIALITÉ LOCALE" LE CAS DU LONGANE "LONG" DE LA PROVINCE DE HUNGYEN AU VIETNAME

Tien Dinh Nguyen, Duc Huan Dao, Trong Binh Vu, Thinh Le Duc

► To cite this version:

Tien Dinh Nguyen, Duc Huan Dao, Trong Binh Vu, Thinh Le Duc. LES RÔLES DE L'ORGANISATION PAYSANNE ET DE L'ACTION COLLECTIVE POUR LE RENFORCEMENT DES FILIÈRES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE "SPÉCIALITÉ LOCALE" LE CAS DU LONGANE "LONG" DE LA PROVINCE DE HUNGYEN AU VIETNAME. ISDA 2010, Jun 2010, Montpellier, France. 11 p. hal-00526091

HAL Id: hal-00526091

<https://hal.science/hal-00526091>

Submitted on 13 Oct 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Montpellier – France
28 Juin – 1^{er} Juillet 2010

Innovation et Développement Durable
dans l'Agriculture et l'Agroalimentaire

www.isda2010.net



LES RÔLES DE L'ORGANISATION PAYSANNE ET DE L'ACTION COLLECTIVE POUR LE RENFORCEMENT DES FILIÈRES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE «SPÉCIALITÉ LOCALE»

LE CAS DU LONGANE «LONG» DE LA PROVINCE DE HUNGYEN AU VIETNAME

NGUYEN Tien Dinh, DAO Duc Huan, VU Trong Binh, LE Duc Thinh

Centre de Développement Rural (RUDEC)

Institut de Politique et Stratégie pour l'Agriculture et le Développement Rural (IPSARD)

Address: 16, Thuy Khe- Tay Ho- Hanoi- Vietnam

Curriel: ntdinh2005@gmail.com

Résumé - Le Vietnam est actuellement engagé dans un processus d'intégration économique internationale issue notamment de son adhésion récente à l'OMC. Ce processus inclut une ouverture croissante du secteur agro-alimentaire domestique à la concurrence des produits importés. Les exploitations agricoles familiales sont particulièrement fragilisées par ce nouveau contexte, en raison de la petite taille et du morcellement des superficies cultivables. Les moyens de renforcer la compétitivité des produits issus de l'agriculture familiale constitue ainsi une des priorités pour les recherches vietnamiennes en économie agricole. Au Vietnam, le longane "Long" produit dans la province de Hungyen est un produit de spécialité locale, c'est-à-dire dont la qualité spécifique est reconnue par une partie des consommateurs. Néanmoins, le manque d'action collective entre les exploitations agricoles familiales fragilisent les performances de cette filière face aux longanes des autres régions du Vietnam et les longanes importés.

Cet article présente les expériences d'appui pour le renforcement de la filière du longane "Long" de la province de Hungyen au Vietnam vers le développement de l'indication géographique. Grâce à l'appui de GTZ (German Technical Cooperation) et de l'IPSARD (Institut de politique et de stratégie pour l'agriculture et le développement rural), la coopérative de longane Long Hongnam, qui consiste en une organisation de producteurs et de commerçants, a été mise sur pied en 2006. La coopérative a permis la mise en place des actions collectives suivantes: l'application d'un itinéraire technique de production amélioré incluant le respect de certaines bonnes pratiques agricoles locales (Good agricultural practices ou GAP), et la mise sur pied d'un espace de dialogue avec les commerçants. Grâce à ce dispositif, les producteurs ont pu augmenter leur prix de vente, améliorer l'homogénéité de la qualité des produits, et améliorer leur revenu. La durabilité de ce dispositif est discutée. L'article fait le bilan des forces et faiblesses de ces stratégies de soutien à l'action collective.

Mots clés : Action collective, filière, qualité, Vietnam

INTRODUCTION

Actuellement, la surface de longane du Vietnam est d'environ 60,000 hectares répartis également entre le Nord et le Sud. La province de Hungyen a une superficie totale de 5,500 hectares de longane concentrés dans les environs de la ville de Hungyen.

Le longane est un produit de spécialité locale, cette culture est la fierté de la province de Hungyen. Grâce à sa qualité meilleure que celle des longanes des autres régions, le longane Long est devenu célèbre dans tout le pays.

Le longanier joue un rôle central dans la croissance de l'agriculture en particulier et de l'économie en général de la province de Hungyen (il occupe 80% des terres d'arboriculture, sa valeur de production est de 200 milliards de VND¹ - un taux de 13% de la valeur des productions agricoles (*Selon le Département de l'agriculture et du développement rural de la province de Hungyen, 2005*). Le revenu de longane représente un pourcentage de plus en plus élevé dans le total du revenu des exploitations agricoles familiales.

Tableau 1: Le changement de revenu d'exploitation du longane

Nom de commune de la province de Hungyen	Revenu de longane/ total de revenu d'exploitation		
	1990	1997	2004
Commune de Hongnam-Ville de Hungyen	30 - 40%	70%	86%
Commune de Hiepcong-District de Kimdong	10%	15 - 20%	30%

Source: VU Trong Binh, 2006

Néanmoins, les producteurs sont confrontés à de nombreuses contraintes:

- ✎ Les revenus des exploitations agricoles familiales sont bas: 0.25 USD/kilo (DINH Duc Tuan, VASI, 2005). Le revenu potentiel n'est pas obtenu à cause d'une mauvaise qualité).
- ✎ Les techniques de production et de transformation sont peu adaptées (utiliser le charbon pour transformé)
- ✎ Les exploitations agricoles familiales sont confrontées à de nombreux risques :
 - Les risques de calamité naturelle: mauvaise récolte, parasites agricoles, changement inhabituel de climat
 - Les risques du marché: fluctuations des prix (en 2006, le prix de vente au début de la saison de récolte est 2 USD/kg, mais au milieu de la saison est 0.88 USD/kg)
- ✎ La qualité de longane Long (frais et transformé) est très hétérogène ce qui provoque une faible compétitivité sur le marché par rapport aux longanes importées
- ✎ À cause du manque d'un système de contrôle, le produit de spécialité locale est contrefait

Ces contraintes sont renforcées par les problèmes suivants:

1. Les contraintes sur le processus de la production

- (i) Les exploitations agricoles familiales, les transformateurs et les commerçants n'ont que de faibles coordinations entre eux pour produire, et pour commercer
- (ii) Les exploitations agricoles familiales manquent de ressources (capital, foncier) pour l'investissement de production intensif
- (iii) Les exploitations agricoles familiales manquent de bonnes techniques de production et de transformation
- (iv) À cause du manque d'un système de contrôle de la qualité, la qualité des produits est mauvaise:
 - Manque d'un itinéraire technique de la production et manque d'un itinéraire technique de transformation et de conservation
 - Il n'y a pas de système de contrôle interne (règlement, outils de contrôle)

2. Les contraintes sur la circulation, distribution et commercialisation de produit

- a) Manque de relations entre les acteurs de la filière
- b) Pas de système de contrôle de la qualité, ni de marque. C'est pourquoi l'origine et la bonne qualité de la production ne sont pas garantis pour le consommateur
- c) La distribution des revenus entre les acteurs manque de clarté, le coût d'intermédiaire est élevé (moins 60 kilomètres de Hungyen à Hanoi mais il faut passer trois ou quatre intermédiaires entre la production et la vente au détail).

¹ Le cours du VND, mai 2005: 16,300 de VND = 01 USD

I. LES OBJECTIFS DE RECHERCHE

1.1. Les objectifs généraux

Renforcer le développement durable et l'efficacité de la filière de longane Long de la province de Hungyen, par l'appui aux activités de coopération entre les producteurs et les autres acteurs dans la filière de longane Long de la province de Hungyen.

1.2. Les objectifs spécifiques:

1. Établir une association des exploitations agricoles familiales, des transformateurs et des commerçants. Cette association appuie les exploitations agricoles familiales et les autres acteurs en apportant des actions collectives sur la production, la transformation et la commercialisation.
2. Élaborer un itinéraire de production collectif et un itinéraire de gestion de la qualité collectif pour l'amélioration de la qualité et de l'homogénéité du produit
3. Élaborer le système de contrôle pour l'utilisation des marques depuis la production jusqu'à la commercialisation
4. Appuyer une liaison verticale entre les acteurs de la filière (producteur, transformateur, commerçant, supermarché, restaurant,...) s'appuyant sur le contrat d'achat entre les producteurs et les commerçants. Appuyer les liaisons horizontales entre les exploitations agricoles familiales, entre les transformateurs, entre les commerçants pour le développement et l'amélioration des revenus (augmenter les prix de vente, diminuer les prix d'achat des intrants par les actions collectives).

II. LES MÉTHODES

2.1. Les méthodes de la recherche

a) Méthode d'approche des filières de qualité

- Faire le diagnostic de la filière du longane et définir les chaînes d'écoulement
- Rechercher sur le marché pour définir la demande du marché sur le longane Long
- Délimiter les zones de production du longane de la province de Hungyen fonder les critères différents: la concentration de longanier, la qualité des longanes, le type de longane, éléments sur l'histoire, le sol, les conditions de production et les pratiques de production des producteurs.
- Identifier les caractères spécifiques du longane Long de la province de Hungyen sur la base des producteurs, des commerçants, en organisant les réunions avec les experts

b) Méthode de l'organisation des paysans

- Établir une organisation de paysans (coopérative) sur la base des actions collectives et la volonté des exploitants et des commerçants qui ont demandé à participer à la coopérative.
- Organiser des réunions entre les exploitations pour définir des objectifs, des plans et des règles pour la production et la commercialisation de la coopérative. Prendre les avis des producteurs, des commerçants pour l'itinéraire technique collectif.

c) Méthode de test en milieu paysan

- Élaborer l'itinéraire technique collectif en s'appuyant sur les pratiques de l'exploitation et les conseils des experts
- Mise en place de quelques expérimentations sur les engrais, l'arrosage des plantes
- Élaborer les règlements pour suivre et superviser la mise en pratique de l'itinéraire technique collectif dans les exploitations membres.
- Mettre en œuvre cet itinéraire technique collectif dans la réalité pour tous les membres

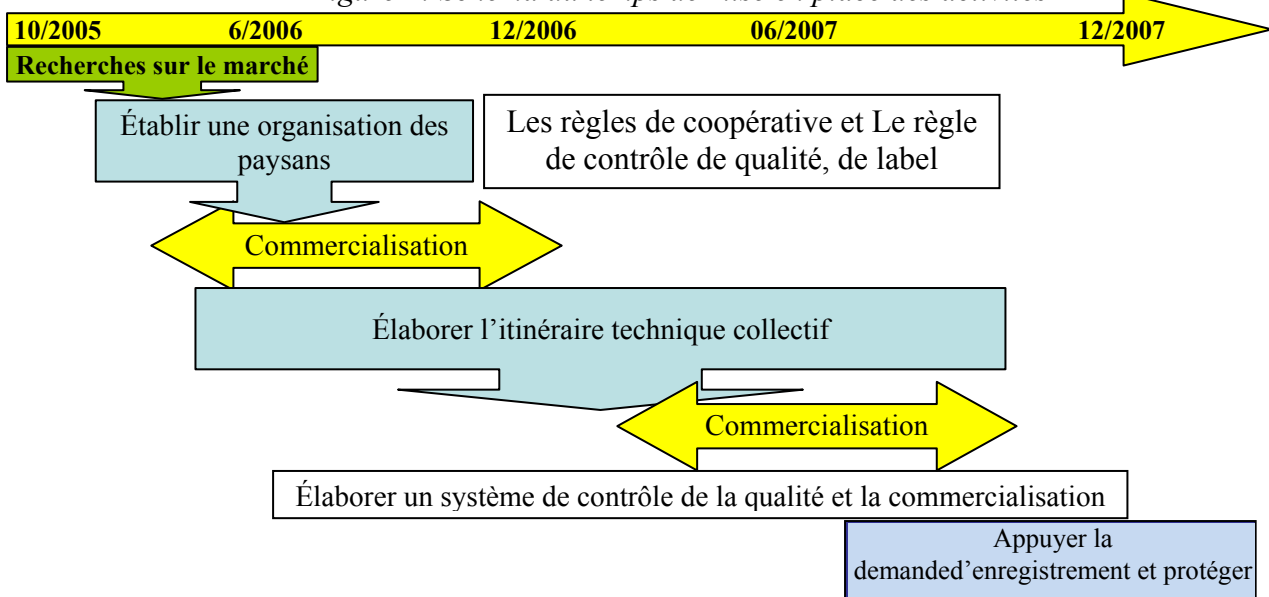
2.2. Les activités d'appui

Grâce à l'appui de GTZ au Vietnam, nous avons élaboré un plan d'appui pour le renforcement de la filière du longane Long de la province de Hungyen s'appuyant sur l'approche de la filière. Cette approche vise à développer l'indication géographique pour la filière du longane Long. Les activités d'appui sont les suivantes:

- 1) Faire des recherches sur le marché et faire le diagnostic de la filière du longane
- 2) Établir une organisation des paysans (coopérative)
- 3) Élaborer l'itinéraire technique collectif pour produire le longane Long
- 4) Essayer des techniques de transformation et de conservation modernes

- 5) Élaborer un système de contrôle de la qualité. Appui à la commercialisation
- 6) Appuyer la demande d'enregistrement et protéger le longane Long Hungyen.

Figure 1: Schéma du temps de mise en place des activités



Les activités d'appui sont les suivantes:

1. L'appui à l'établissement d'une coopérative de longane "Long" Hongnam - une association des producteurs, des transformateurs et des commerçants

- Faire une enquête et l'examen pour l'identification de la coopération entre les exploitations agricoles familiales pour produire et vendre: 100 exploitations
- Identifier les conditions pour être membre de la coopérative. Les critères pour le choix des exploitations participant à la coopération sont les suivants:
 - ✓ Les conditions pour l'exploitation:
 - (i) Le jardin longanier est dans le village de Ne Chau et il est en âge de récolte
 - (ii) L'âge de longanier est de minimum de 12 ans, le total de production de longane de l'exploitation est de plus d'une tonne. La qualité de longane est bonne (selon l'évaluation des fondateurs de la qualité de longane)
 - (iii) Avoir de l'expérience dans la culture des longaniers
 - (iv) Le chef d'exploitation a une bonne réputation: il ne viole pas la loi, il n'a pas déjà triché pour vendre les longanes (en mélangeant des bons et des mauvais)
 - (v) Avoir été sélectionné après discussion par le groupe des membres fondateurs
 - ✓ Les conditions pour être commerçant:
 - (i) Avoir des expériences pour la commercialisation du longane
 - (ii) Avoir une grande capacité pour la commercialisation du longane: plus de 10 tonnes par an, acheter les longanes à plus de 5 exploitations
- Choisir les membres fondateurs: le groupe fondateur a 7 membres et le chef de hameau est le chef de ce groupe. Leurs activités sont les suivantes:
 - Organiser et diriger des réunions entre les exploitations pour la définition des objectifs, des plans de production et de commercialisation de la coopérative
 - L'élaboration des règles et des plans de la production et de la commercialisation de la coopérative tout en observant la loi de coopérative de 2003. Le règlement et les plans de la production et de la commercialisation de la coopérative sont fondés sur l'unité de vues et la volonté des exploitants et des commerçants qui ont demandé à participer à la coopérative
 - L'organisation des réunions entre les membres provisoires pour préparer l'établissement d'une coopérative
 - L'organisation d'un congrès pour l'établissement d'une coopérative de longane Long Hongnam

- L'appui à l'établissement de la coopérative: (i) Élaborer les règles et l'orientation des opérations; (ii) Conseiller les procédés d'établissement de la coopérative; (iii) Formation des leaders de la coopérative; (iv) Établissement de la coopérative.

2. Appui à l'élaboration de l'itinéraire technique collectif pour produire le longane Long

Les étapes pour l'élaboration de l'itinéraire technique collectif sont les suivantes:

- Faire une enquête pour chercher à comprendre les pratiques de l'exploitation (35 exploitations). Identifier les contraintes sur la pratique d'exploitation et la relation avec la qualité de produit:
 - ✓ Le poids du longane est petit: à cause d'un épandage de l'engrais insuffisant et déséquilibré (manque d'engrais potassique).
 - ✓ La concentration de sucre est basse: manque d'engrais potassique et la date de cueillette est trop précoce (parce que le prix élevé au début de la saison de récolte).
 - ✓ La mauvaise couleur du péricarpe: à cause de parasites agricoles et de l'épandage de l'engrais est déséquilibré
- Identifier les savoir-faire de l'exploitation qu'il faut améliorer: (i) la couleur de la peau du longane est claire; (ii) pas de pesticide rémanent; (iii) éviter la chute des longanes, éviter la fêlure de péricarpe; (iv) allonger la durée de cueillette.
- Appliquer la démarche du DRR (Diagnostic Rural Rapide), les conseils des experts et les références sur les autres itinéraires techniques (les documents des universités, des instituts et des autres régions au Vietnam) pour l'élaboration de l'itinéraire technique collectif.
- Élaborer un brouillon d'itinéraire technique collectif
- Discuter ce document avec les producteurs et les commerçants
- Demander les conseils des experts
- Mise en place de quelques expérimentations sur les engrais, l'époque de la floraison, l'arrosage des plantes, la technique de récolte
- Faire une évaluation de l'itinéraire technique collectif
- L'appui à l'élaboration des règlements pour suivre et superviser la mise en pratique de l'itinéraire technique collectif dans les exploitations membres.
- Vulgariser l'itinéraire technique collectif à toutes les exploitations membres par la formation

3. Appui à la commercialisation

❖ Étape 1: Enquête pour l'identification des chaînes d'écoulement et de la demande du marché

- Une compagnie de distribution à Hanoi: la compagnie de Phuthai
- Les supermarchés à Hanoi: 5 supermarchés
- Les marchés de vente en gros: 2 grossistes à Hungyen et 10 grossistes à Hanoi.
- Les magasins de vente au détail à Hanoi et à Hungyen: 30 magasins
- 60 consommateurs ont été interrogés (2005) dans cinq magasins de vente au détail à Hanoi, la plupart sont des femmes de 35 ans environ (interrogées pendant qu'elles achètent les longanes de la coopérative).

❖ Étape 2: Appui à la coopérative:

- Élaborer des plans de vente variés et assurer un revenu minimum aux commerçants malgré la variation des prix.
- Essai de vente sur des chaînes variées pour la recherche des consommateurs
- Formation du groupe de commercialisation dans la coopérative: La possibilité de négociation pour vendre, l'exécution des contrats,....
- Aider les producteurs à élaborer les contrats et à rechercher des chaînes variées. Donner des conseils pour l'élaboration de contrat entre la coopérative et la compagnie de distribution, les supermarchés, les magasins,....
- Appui à l'élaboration des règles de la coopérative
- Élaborer un système de contrôle interne et essayer des actions de commercialisation:
 - ✓ Concevoir le label, les emballages divers
 - ✓ Organiser des actions pour la publicité sur le longane Long et la coopérative: les réunions avec les clients, la publicité dans les mass-media,....
 - ✓ Rencontrer les distributeurs pour présenter les produits
- Suivi et évaluation des demandes et des réactions des clients.

III. LES PRINCIPAUX RÉSULTATS

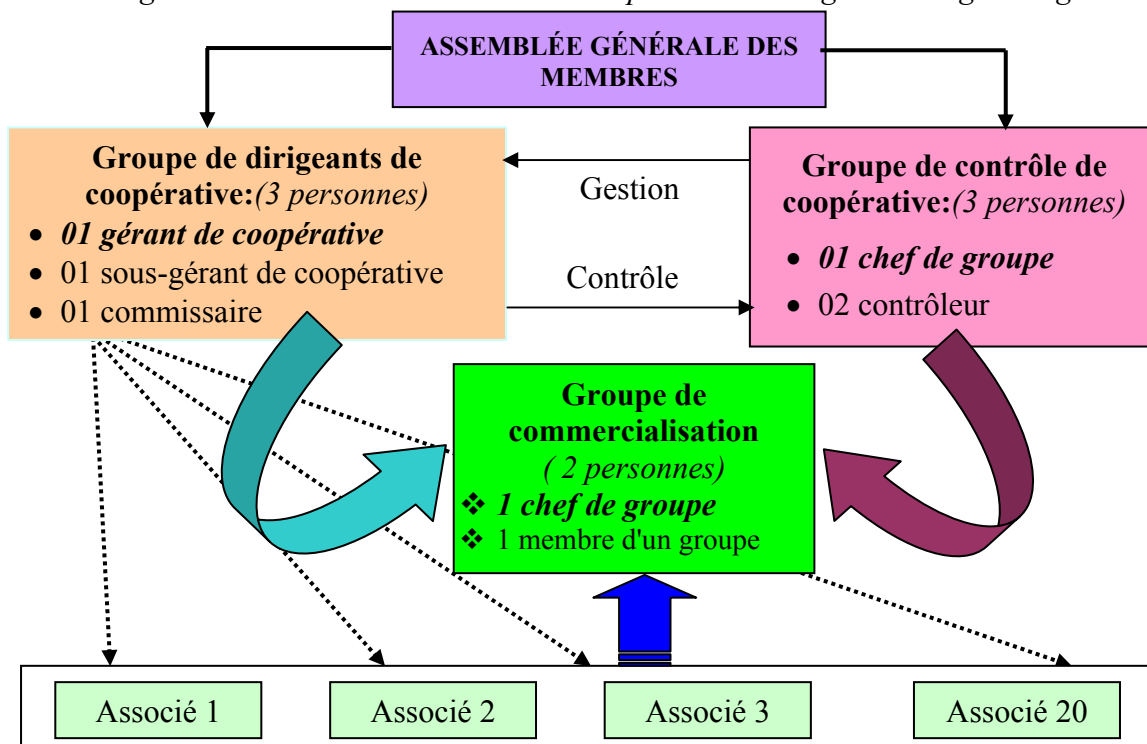
3.1. Organiser et renforcer les activités de la coopérative

Le village de Ne Chau (commune de Hong Nam - ville de Hungyen) est choisi pour la mise en place des actions, parce que c'est un lieu où les longaniers sont concentrés et le longane "Long" a la meilleure qualité. Dans le village, il y a 400 exploitations, avec un total de superficie de 100 hectares de longane et une production moyenne de 600-800 tonnes par an.

La coopérative de longane "Long" Hongnam est établie le 26 juillet 2006. C'est une association des exploitations, et une coopérative pour produire et commercialiser des longanes. La coopérative de longane "Long" Hongnam a 22 membres associés comprenant 20 producteurs et 2 commerçants associés. La superficie totale est de 12 hectares de longane (10 hectare sont au stade de récolte), et la production moyenne est de 80-100 tonnes de longane frais par an.

À partir de 2008, la coopérative a 41 membres associés comprenant 39 producteurs et 2 commerçants associés. La superficie totale est de 15 hectares de longane, et la production moyenne est de 150 à 180 tonnes par an. La structure de la coopérative est comme suit:

Figure 2: Schéma de structure de la coopérative du longane "Long" Hongnam



La capacité de contrôle et les connaissances de commercialisation de la coopérative sont renforcées: le projet aide les leaders de la coopérative à élaborer un plan de production et de commercialisation, contrôler le système de contrôle interne de la qualité, gérer les finances. C'est pour cela que leur compétence de commercialisation est améliorée. Les règles de la coopérative sont les suivantes:

- Le règlement de la coopérative sur la vente et l'achat du produit est comme suit:
 - La coopérative élabore des plans d'achat des longanes depuis le début de la saison de récolte. Ce plan est discuté et annoncé à tous les membres de la coopérative
 - Chaque exploitant membre doit annoncer le total de production de longane et s'engager à les vendre par la coopérative
 - Les exploitants membres et le groupe de commercialisation s'engagent à utiliser des emballages et le label
- La règle d'utilisation des emballages et du label: la coopérative gère les emballages et le label. Seule le groupe de commercialisation utilise l'emballage et vend les produits avec le contrôle de la coopérative
- La règle pour suivre et superviser la mise en pratique de l'itinéraire technique collectif

3.2. La qualité de longane est améliorée et homogène

Un itinéraire technique collectif pour produire, est élaboré en s'appuyant sur la participation des exploitations et des experts. Cet itinéraire technique collectif est une combinaison entre l'itinéraire de production traditionnel et l'itinéraire moderne. L'objectif est une meilleure qualité et quantité de longane quand cet itinéraire technique collectif est vulgarisé à toutes les exploitations membres. Si cette approche a de bons résultats, elle sera vulgarisée aux autres communes de la province de Hungyen.

3.3. La diversité des nouveaux produits (transformés)

Grâce à l'appui de GTZ, la coopérative a essayé une nouvelle technique de transformation (pulpe séchée des longanes), a cherché à garantir la qualité des produits et l'hygiène et la sécurité alimentaire. Les beaux emballages ont créé une valeur élevée du produit. À la fois, la liaison verticale et horizontale entre les transformateurs et les commerçants sont renforcés.

3.4. Le résultat de la commercialisation

✎ Réalisation des actions de commercialisation:

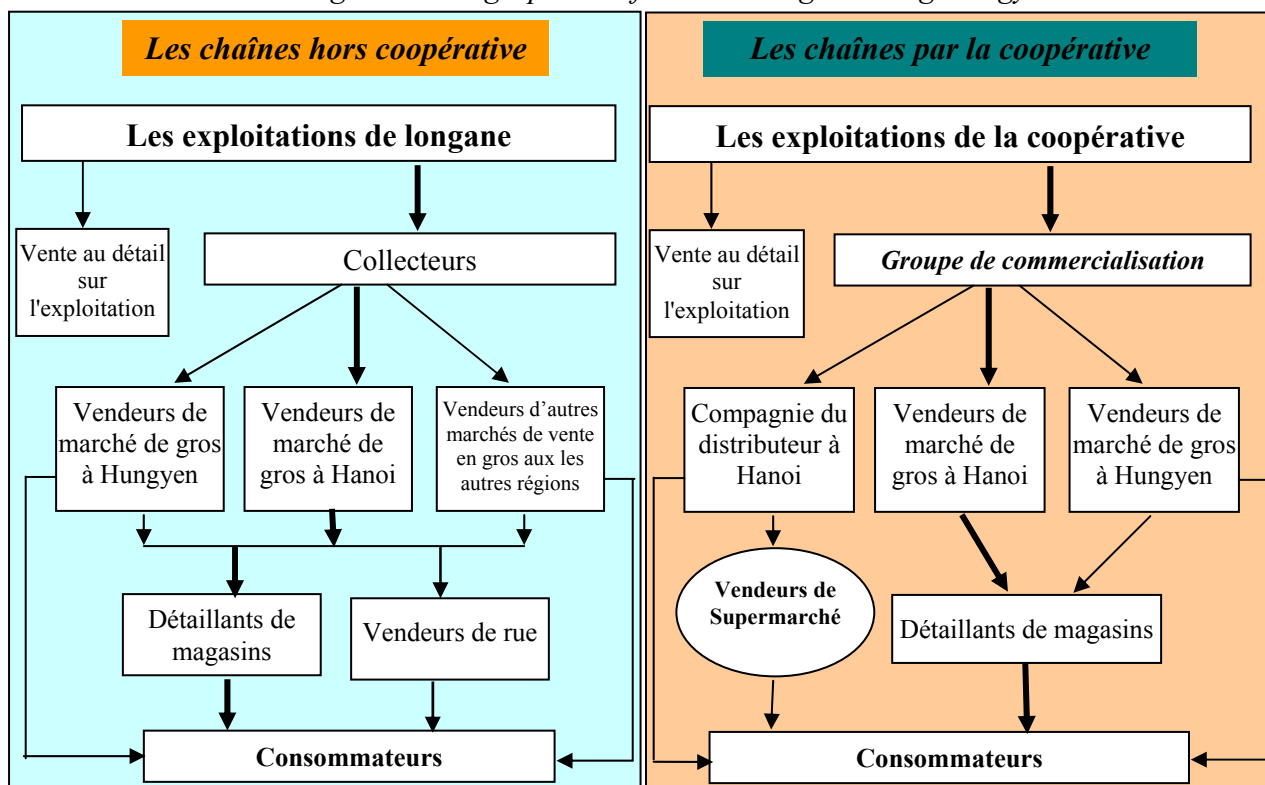
- ✓ Élaboration des plans de vente sur trois chaînes différentes: (i) vers la compagnie du distributeur; (ii) sur le marché de vente en gros à Hanoi et à Hungyen; (iii) directement aux détaillants de magasins de vente au détail à Hanoi
- ✓ Application des plans de vente
- ✓ Des activités de commercialisation: (i) organiser des réunions avec les clients pour la présentation des produits de coopérative; (ii) faire un "video clip" pour présenter des activités de la coopérative; (iii) la publicité dans les mass-media: radio, télé, journal.

➡ *Les longanes vendus par la coopérative sont emballés avec le label pour la distinction avec les autres longanes sur le marché.*

✎ Les résultats de vente de la coopérative:

- ✓ Vers compagnie du distributeur: ce contrat n'est pas réalisé parce que pendant la période d'essai, le produit est écoulé trop lentement
- ✓ Sur le marché de vente en gros à Hanoi: Le longane est emballé en filets (1.5 kg/filet) avec le label et des informations sur les produits, notamment l'origine du produit. Les filets sont emballés dans des caisses en polystyrène, chaque caisse a une capacité de 30 kg.
- ✓ Distribution directe dans les magasins de vente en détail à Hanoi: le longane est emballé comme pour le marché de gros à Hanoi.

Figure 3: Les graphes de filière du longane Long Hungyen



📌 **Les résultats économiques de la coopérative et des membres:**

- **Le prix de vente sur l'exploitation:** Grâce à la qualité bonne et homogène du longane, le prix de vente de l'exploitation membre par la coopérative est toujours plus élevé qu'en dehors de la coopérative (de 0.13 à 0.19 USD/kilo- cela représente 10-15% en plus). Actuellement, avec le prix de vente sur l'exploitation de 1.06 - 1.18 USD/kilo, le revenu de l'exploitation membre est de 0.35 - 0.38 USD/kilo. À partir de 2008, la coopérative a 41 membres associés comprenant 39 producteurs et 2 commerçants associés, la superficie moyenne d'exploitation membre est de 0.38 hectares. C'est pourquoi, le revenu moyen de longane de l'exploitation est de 1,593 USD.

Tableau 2: Le changement de revenu du longane des exploitations membres (Unité: USD)

Critères	2006	2007	2008	2009
1. Total du coût de production / kilo	0.52	0.61	0.71	0.80
- Le coût d'intrants (engrais, pesticides,...)	0.22	0.28	0.36	0.44
- Le coût de service (louer travail pour soigner, tailler, pulvériser des pesticides,...)	0.30	0.34	0.35	0.36
2. Le prix de vente sur l'exploitation / kilo	0.88	0.95	1.06	1.18
3. Le revenu de l'exploitation / kilo	0.36	0.34	0.35	0.38
4. La surface moyenne de longanier (ha) / exploitation	0.50	0.50	0.38	0.38
5. La production moyenne / exploitation (tonnes)	5.05	5.25	4.23	4.23
6. Le revenu moyen de longane / exploitation	1,799	1,791	1,493	1,593

Source: La coopérative du longane Long Hongnam

* Note: Le cours du VND, 2006: 01 USD = 16,300 de VND; de 2007 à 2009: 01 USD = 17,000 de VND

- **Le prix de vente de la coopérative:** À cause du sur-coût par l'utilisation de l'emballage et le label et le sur-prix de vente sur l'exploitation, le prix de vente minimum de la coopérative est toujours plus élevé que le prix en dehors de 0.15 à 0.20 USD/kilo.

Tableau 3: Comparaison des résultats économiques pour un kilo de longane écoulé par la coopérative et en dehors de la coopérative (Unité: VND/kilo)

No	Critères	Dehors	Dedans
1	Le prix de vente sur l'exploitation	X	X + 1,500
2	Total du coût	1,850	4,650
-	Le coût pour collecter et transporter	1,100	1,000
-	Le coût de travail pour emballer	0	300
-	Les pertes	600	1,000
-	Le coût pour louer le stand au marché de gros à Hanoi	100	250
-	Le coût de l'emballage et le label	0	550
-	Le coût pour communiquer (téléphone)	50	50
3	Le prix de vente minimum de la coopérative	X + 3,350	X + 6,150
4	Le revenu minimum du groupe de commercialisation	1,500	1,500

Source: La coopérative du longane Long Hongnam, 2006

* Note: Le cours du VND, 2006: 01 USD = 16,300 de VND

📌 **Les résultats des suivis et les évaluations des demandes des clients**

➤ **Les résultats des suivis et les évaluations des vendeurs:**

- 100% des vendeurs disent que les emballages et le label sont très beaux
- Toutefois le poids de chaque filet est petit (1.5 kilos/filet), il faut ajouter 2 kilos/filet
- Le prix de vente du longane est très élevé

➤ **Les résultats des suivis et les évaluations des consommateurs:**

- Les clients préfèrent acheter le longane dans les magasins parce qu'ils sont faciles d'accès; le prix est trop élevé au supermarché
- Le pourcentage de clients achetant une fois est de 60%, plus de deux fois est de 25-30%
- Le pourcentage de clients connaissant la réputation du longane Long de la province de Hungyen par les mass-media est de 10%, la plupart sont les clients réguliers du magasin.
- Les raisons d'achat du longane de Hungyen des consommateurs sont: la bonne qualité: 80%; les emballages et le label: 20%; la connaissance de l'origine du produit: 10%.
- Les évaluations sur la qualité: (i) le longane est grand; (ii) la saveur est trop sucrée; (iii) la facilité d'épluchage; (iv) la couleur du péricarpe est claire.

- Tous les clients disent qu'il faut donner des informations complètes sur le label (par exemple: le type de longane, la date de cueillette)
- Il faut baisser le prix du vente parce qu'il est 1.5 fois plus élevé que le longane de Thaïlande.

3.5. Les principaux problèmes

a) Les contraintes sur la coordination des activités de la coopérative

- Les conflits entre le groupe de commercialisation et les exploitations membres pendant l'achat et la vente des produits ne sont pas résolus (le conflit pour marchander le prix et le temps de vente des longanes). C'est pourquoi le système de contrôle de qualité des produits n'est pas établi parfaitement.
- Les chaînes de vente fonctionnent inefficacement: l'achat est irrégulier, les produits sont écoulés trop lentement, et en petite quantité

b) Les principaux problèmes du groupe de commercialisation:

- Manque d'une préparation soignée pour conserver des produits pendant le processus de transport à Hanoi. Par conséquent, un grand taux de produit est gâté.
- La distribution des produits pour les stands au marché de gros à Hanoi est trop tardive après 5 heures (le marché de gros à Hanoi ouvre de 2 heures à 5 heures du matin). C'est pourquoi les vendeurs de marché de gros à Hanoi ne sont pas contents).
- Il ne fait pas grand cas de l'intérêt commun et de la réputation de la coopérative (il achète des longanes de mauvaise qualité pour les mélanger avec des longanes de bonne qualité)
- Le groupe est dépendant de l'aide de projet qui assure un revenu minimum 1,500 de VND/ kg aux commerçants pendant première année- année d'essai de vente sur la nouvelle chaîne.

c) Les principaux problèmes des exploitations membres:

- Les membres pensent uniquement à leur intérêt et attendent de l'aide sous forme d'intrants (engrais, pesticides,...).
- Manque de coopération collective entre les exploitations membres: Par conséquent les règles de la coopérative ne sont pas complètement appliquées, en particulier le contrôle de l'itinéraire technique collectif.
- Il existe des conflits entre le groupe de commercialisation et les exploitants membres pour marchander le prix et écouler les longanes. Par conséquent, il existe des membres qui ne vendent pas leurs longanes au groupe de commercialisation si le prix est inférieur à ce qu'est proposé par des commerçants extérieurs (en 2006, il n'y a que moins de 3 tonnes de longane qui est écoulé par le groupe de commercialisation de la coopérative - ce qui représente seulement 4% de la valeur totale des productions de la coopérative).

d) Les principaux problèmes des autorités locales:

Les organisations impliquées dans ces activités sont les suivantes: (i) Institut de Politique et Stratégie pour l'Agriculture et le Développement Rural (IPSARD) - Conseil et mise en place des activités; (ii) Département de l'agriculture et du développement rural de la province de Hungyen; (iii) Département de la science et de la technologie de la province de Hungyen. Cependant, les deux départements n'ont pas une bonne coordination des activités, par conséquent nous observons la mauvaise coopération entre les trois organisations pour exécuter les activités.

IV. DISCUSSION

Le résultat a été exprimé que grâce aux actions collective entre les exploitations membres, la qualité de longane est améliorée et homogène; les longanes vendus par la coopérative sont emballés avec le label pour la distinction avec les autres longanes sur le marché; le prix de vente de l'exploitation membre par la coopérative est toujours plus élevé qu'en dehors de la coopérative (de 0.13 à 0.19 USD/kilo- cela représente 10-15% en plus). Alors, quel rôle de l'organisation paysanne pour renforcer la qualité des produits de "spécialité locale"?

- Les organisation (la coopérative de longane "Long" Hongnam) aide à uniformiser l'itinéraire technique collectif pour produire. Toutes exploitations membres appliquent ensemble un itinéraire technique commun pour produire les produits homogènes sur le marché. Grâce à cette liaison, les exploitations avec leurs petites échelles de production et leurs superficies éparpillées mais pouvoir avoir les avantages des exploitations avec leurs grandes échelles. Ces processus ont aidé les exploitations l'application des progrès technico-scientifiques et la mécanisation de la

production, l'application le système de contrôle de qualité du production au marché. Alors, grâce à la participation à la coopérative, les exploitations peuvent améliorer la qualité de produit et produire un plus grand volume de produit et plus homogène. D'autre part, les autres acteurs dans la filière peuvent fonder au développement de coopérative pour améliorer la qualité de produit avec une forte compétitivité.

- La participation à la coopérative, la capacité de commercialisation des exploitations membres sont améliorées sur le marché. La filière du longane Long a été renforcée pour améliorer la qualité grâce à la liaison des acteurs dans la filière.

V. CONCLUSION ET PROPOSITION

Pour améliorer la qualité des produits agricoles, il faut élaborer des organisations de producteurs comme la coopérative (ou l'association). Grâce à l'application d'un itinéraire technique coopératif de la production, les producteurs peuvent avoir des produits homogènes. Par ailleurs, grâce à cette coopération, les producteurs peuvent acheter ensemble des intrants et des services (louer le travail pour soigner, tailler, traiter..) avec un prix bas et une bonne qualité. Les activités des producteurs rencontrent encore plus de facilités pour l'application des progrès technico-scientifiques, l'application des systèmes de contrôles de la qualité, la recherche des marchés et la vente de productions malgré leur petite échelle de production. C'est-à-dire que grâce à l'organisation paysanne et l'action collective, les producteurs peuvent améliorer la qualité de leur produit, la valeur de la production est plus grande, les produits sont plus homogènes.

Grâce à l'appui de GTZ, il a fourni un grand support pour introduire le produit sur le marché et le pilote a réussi quelques chaînes d'écoulement de produits. D'autre part, les activités d'assistance du projet ont aidés les producteurs à établir leur organisation civile pour produire et commercer le longane.

En dépit de cela, la coopérative n'a pas été établi un système de contrôle de qualité effectif. En outre, les conflits internes entre le groupe de commercialisation et les exploitants membres de la coopérative ont empêché le plan de production et de commercialisation de la coopérative. Même si le produit de la coopérative a été présenté et a bénéficié de publicité, la coopérative n'a pas pu établir des chaînes de marchés durables.

Durabilité et les étapes suivantes

Grâce à bien outillé des connaissances commercialisations, la coopérative peut maintenir les chaînes d'écoulement actuels, en cherchant les autres chaînes pour augmenter le prix des longanes. À partir de 2007, la coopérative a vendu des produits avec un prix élevé sur les supermarchés à Hanoi et à HoChi Minh Ville (Fivimart, Metro): 5 tonnes en 2007, et 40 tonnes en 2008. Cela montre que le longane de la coopérative est de bonne qualité. Les exploitations membres ont bénéficié de l'augmentation des prix. De plus, l'élaboration et le renforcement du système de contrôle de la coopérative pour produire et commercer est très important pour garantir l'hygiène et la sécurité alimentaire. C'est la condition sine-qua-non pour élaborer l'indication géographique sur le longane Long de la province de Hungyen avec une forte compétitivité.

Pour faire ceci, il faut appuyer la coopérative pour la demande d'enregistrement et protéger le longane Long Hungyen. Ces appuis sont les suivantes: (i) Zonage de la production du longane de bonne qualité; (ii) Élaborer un système de contrôle de la qualité sur l'appellation d'origine; (iii) Faire le dossier pour demander l'enregistrement; (iv) Contrôler la qualité après l'enregistrement.

D'autre part, le Département de l'agriculture et du développement rural de la province de Hungyen et le Département de la science et de la technologie de la province de Hungyen sont les partenaires locaux qui ont participé à ces activités. Le succès de l'organisation paysanne et de l'action collective, avec leur aide, pourra être vulgarisé aux autres communes de la province de Hungyen ou aux autres produits.

REMERCIEMENTS

Je remercie sincèrement Madame Paule Moustier et Monsieur Denis Sautier, chercheurs au Cirad à Montpellier qui m'ont aidé bien pour faire cet article. Leurs suggestions et leurs remarques sont très profitables. Je remercie également Monsieur Guillaume Duteurtre, chercheurs au Cirad à Montpellier, pour ses relectures attentives et a corrigé cet article.

J'adresse aussi mes remerciements à tous mes collègues au Rudec qui m'ont apporté un précieux soutien dans ce travail.

Quelque activités de la coopérative de longane “Long” Hongnam



RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- VU Trong Binh, DAO Duc Huan, BUI Thi Thai, LE Duc Thinh, DAO The Anh, LE Quoc Doanh: “Recherche et développement d'appelation d'origine pour le riz Tam Xoan de Hai Hau sur la base de l'organisation des paysans et la filière”.
- VU Trong Binh, LE Duc Thinh, BUI Thi Thai, DAO Duc Huan: “Studying and developing the appellation of origin for Hai Hau fragrant rice”, Magazine of Agriculture and Rural Development, Ministry of Agriculture and Rural Development, no. 10, 2004.
- DINH Duc Tuan, DAO The Anh, VU Trong Binh: “Analyzing Long longane value chain in Hung Yen province”. The report for research contract with GTZ-MOT-Metro on the current situation of fruit and vegetable value chain, 2005
- NGUYEN Tien Dinh, NGUYEN Viet Hoan, DAO Duc Huan: “Market channels survey in Lang Son and processed solutions to development of process of Longan in Hung Yen”. The report for research contract with GTZ-MOT-Metro on the current situation of fruit and vegetable value chain, 2007
- MOUSTIER Paule et al : “The role of farmer organizations in supplying supermarkets with quality food in Vietnam”
- VU Trong Binh, DAO Duc Huan, NGO Sy Dat, DANG Duc Chien, PHAM Duy Khanh, 2006: “Evaluation of developing some Geographical Indication of agro-product in Viet nam”. Mispas-Project of French Embassy, 2006.